

<<打工皇帝>>

图书基本信息

书名：<<打工皇帝>>

13位ISBN编号：9787212053659

10位ISBN编号：7212053651

出版时间：2012-8

出版时间：安徽人民出版社

作者：周锡冰

页数：250

字数：189000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<打工皇帝>>

内容概要

如果你在职场寒冬中感觉不适，如果你一周中的五天都不快乐，如果你在面试、和老板相处、跳槽三大职场关卡前困惑徘徊，如果你对未来充满彷徨，如果你面临职业瓶颈……不要担心，你也可以成为充满魅力的职场达人！

本书为您解决这些难题，在本书中，我们将竭尽全力地为您重现工作中决定您命运的重要时刻，秘籍可以学习、成功可以复制，人人都可以成为打工皇帝。

内容主要为以下几方面：

1、 找好自己的位置，确实打工就要当打工皇帝，打工同样可致富。

2、 找对老板与定位自己一样，十分重要。

好老板可为自己提升助一臂之力。

3、 敬业、责任、忠诚，做好本职，是自己立于不败之地，但同时也要善于表现，否则就可能是费力不讨好。

会做事，也会做人。

4、 修养职场生存的智慧，培养综合素质。

<<打工皇帝>>

作者简介

周锡冰，中国本土化管理资深管理专家，区域经济研究青年学者，浙商研究资深管理专家，中国家族企业问题研究中心主任，中国本土企业软权力研究中心研究员，中国标杆企业案例营销中心研究员，北京华夏圣文管理咨询有限公司首席咨询师，签约财经作家，资深财经畅销图书策划人，发表财经作品数百万字，常年研究联想、海尔、青岛啤酒、国美、娃哈哈等大型企业。

著有《命门：中国家族企业死亡真相调查》、《中外家族企业成功之道》、《家企之路》、《家族企业长盛不衰的秘诀》、《思维决定企业成败》、《国美攻略》、《丰田式成本管理》、《联想：中国IT企业国际化品牌行销之道》、《娃哈哈营销革命》、《格力非常道》、《青啤百年攻略》、《博客营销技巧》、《开店常犯的26个错误》、《领导潜规则》、《中国冠军企业的长尾战略》、《解读浙商》、《马云教你创业》、《俞敏洪教你创业》、《史玉柱教你创业》、《牛根生教你创业》等财经管理著作。

<<打工皇帝>>

书籍目录

前言

第一章 在职场上混，就要混到皇帝的份儿

一、打工皇帝怎样炼成？

- 1.先对人生进行职业规划
 - 2.打工皇帝切忌一步登天
 - 3.先有规划才能成打工皇帝
- ##### 二、通往打工皇帝宝座的第一道门

- 1.为什么毕业后要先进好公司
- 2.打工皇帝的第一份工作怎么样
- 3.“骑驴找马”的想法是错误的

三、创业并不适合每个人

- 1.年轻人不要盲目创业
- 2.搞清楚你在为谁工作？

3.打工皇帝的薪酬并不比创业差

第二章 找对适合自己的老板

一、好老板才能让你成为打工皇帝

- 1.找工作，更应找对老板
- 2.什么样的老板才是好老板
- 3.避免“明珠暗投”

二、好老板不等于好岗位

- 1.遇到一个好老板，难
- 2.同时毕业，现状迥异
- 3.老板比工作更重要

三、成功就是找准自己的位置

- 1.好老板其实就是一个航标
- 2.找对自己想要的老板
- 3.好老板决定了打工路

第三章 既要会干，还要会表现

一、用细节感动你的老板

- 1.感动老板的机会在每个细节中
- 2.每桶4美元与标准石油的董事长
- 3.打动老板的心

二、用忠诚感动老板

- 1.忠诚比能力更重要
- 2.忠诚是永久的法宝
- 3.口头上的忠诚并不能感动老板

三、用责任心感动老板

- 1.责任胜于能力
- 2.责任心是成为打工皇帝的催化剂
- 3.责任心叫你自动自发

四、像老板一样思考

- 1.想老板之所想
- 2.不要把自己当雇员

<<打工皇帝>>

3.把公司当作自己事业的舞台

五、用100%的工作激情感动老板

1.把自己的激情传染给团队

2.激情让工作充满乐趣

3.激情是不断创新的动力

六、只为成功找方法，不为失败找借口

1.找对方法，一切皆有可能

2.“为失败找借口”易生惯性思维

3.工作中永远不要说“没办法”

七、职业形象决定着自身气场

1.让老板刮目相看，从塑造职业形象开始

2.职业修养影响客户心理

3.职业形象决定自身前途

第四章 玩转属于自己的职场

一、保全老板面子才能获得老板充分信任

1.多请示也是给足老板面子

2.冷静积极地保全老板面子

3.提意见不能顶撞老板

二、强者面前要懂得示弱

1.强者面前要示弱

2.故意暴露一些小缺点

3.吃透忍辱负重的真正含义

三、与老板保持适当的距离

1.绝对不与上司交心

2.绝不打小报告

3.不要因为老板的亲戚就得意忘形

参考文献

<<打工皇帝>>

章节摘录

第四章 玩转属于自己的职场 一、保全老板面子才能获得老板充分信任 在中国，面子文化十分盛行。

在很多时候，老板往往把面子看得比结果，甚至地位都还重要。

究其原因就是中国人非常热衷于讲究面子。

而这种讲究面子的偏好源自中国悠悠五千年的文化，又扎根于伦理型的社会人际关系的网络之中，使得讲面子在每一个中国人的心目中根深蒂固。

在组织中，特别是在企业中，面子不仅仅是代表老板一个人的形象和自尊，更重要的是还代表了老板在公司中的威信和影响力，这样的威信和影响力在企业管理中往往会发挥巨大的作用。

对于老板而言，无疑比任何员工都更看重面子。

如果在老板在某些场合下处于非常尴尬、或者面子行可能保不住的危急时刻，此刻如果帮助老板保全其面子，比完成平时老板分派给你的任何一项工作任务都有功；反之，如果完全可以帮助老板保全面子，而你却束手无策，目击老板丢尽面子。

无论你的工作技能有多么全面，老板都会找借口辞退你。

因此，作为一个合格的职场人士，不仅要在公司内部保全老板的面子，而且在其他公开场合下，职场人士也要懂得如何去保全老板的面子。

所以，要想成为一名出色的打工皇帝，保全老板面子则是上上之策。

1.多请示也是给足老板面子 在任何一个企业中，下属和老板是企业中两种不同的角色，因为角色的不同也就注定了其不同的特点。

当然，作为下属，不仅要敬业，积极主动地工作，而且还应该尊重、服从、听命于自己的老板。

然而，作为老板，在给下属给予发展平台及相应薪水时，还有权命令、控制、奖惩自己的下属。

既然下属和老板的两个角色不同，他们的角色定位也截然不同，这就使得老板和下属所掌握的资源也不相同，相对而言，老板所掌握的资源远比下属多。

在任何一个企业里，一个人的地位越高，特别是老板，他的面子似乎就显得越重要，也就更看重自己的脸面。

在此刻，一个人面子的大小取决于他手中掌握的资源，一个人手中掌握的资源多，那么他的面子就大，反之，如果他手中掌握的资源少，那么他的面子就小，既然老板或者不同层级的领导者掌握的资源比一线员工多，那么他就应该有更大的面子。

事实上，给老板面子就是，给自己面子。

下属之所以要给老板面子，是因为给老板面子还关系到下属的切身利益。

究其原因就是老板在相当大程度上有权决定下属的薪水、升降、去留、奖惩，所有这些都涉及下属的切身利益。

这就使得下属不得不给老板面子，以此来确保切身利益不受损失。

作为职场人士的我们既然必须在很多场合下都要给老板面子，那么读者会问，应该怎样给老板面子，从而使老板接受呢·一般地，主要是下属不要触及老板的底线为微妙，遇事尽量多请示老板。

当然，多请示不仅缓解了老板的面子问题，同时还是老板面子文化的重要体现。

因此，要想成为打工皇帝，就必须多请示老板，哪怕是非常能干的下属，也必须在做事情时多多请示老板，表现出自己谦逊、服从的工作作风，这样老板就会认为你听他的话，没有“叛逆”之心，老板才可能会让你发挥聪明才智，才会对你大胆使用。

在很多场合下，一些能干的下属不愿意请示老板，他们担心：“我向老板请示问题，他可能会认为我水平低，这是自己不给自己面子。

”事实是，很多不愿意请示老板的下属往往会得到更糟的结果。

不仅得不到相应的资源，而且还极有可能丧失了老板对你的信任和宠爱。

一旦你发生问题，而在此之前你又没有请示过老板，那么老板必定对你怒不可遏，并将该问题的责任更多地让你一个人去承担。

<<打工皇帝>>

既然如此，何不多请示老板呢？

一般方面凡事多请示老板，作为下属来说，多请示就是在遵循老板的意见，其实这样做就是在给老板面子。

当下属每次在向老板请示时，老板心理上的虚荣往往会得到满足——我是老板，地位比下属高，能力比下属更强。

事实上，如果精明的下属懂得请示老板，让老板的这种虚荣多得到满足，无疑就是给了老板天大的面子。

当下属遇到好一些问题多请示老板时，老板会觉得这样的下属工作敬业认真，大大增加老板对他的信任，自然也就给他更多的发展和晋升机会。

今天的职场人士在读历史时，总是称赞古人的智慧，其实，这些中国古代许多能臣他们都很清楚，多向老板请示，才是职场发展的一个有效方法。

在众多能臣中，徐达就是其中的一个。

明朝开国军事统帅徐达是朱元璋的老部下，非常了解朱元璋。

在很多战役中，往往是想好了作战计划，然后在请示朱元璋。

当然，正是经常朱元璋请示的思维，使得徐达能够仕途顺畅。

在攻打张士诚时，朱元璋任命徐达为大将军，率领20万水师进逼湖州。

一路上势不可挡，最后把张士诚的部队包围在苏州城里。

然而，徐达却没有马上攻打的打算，只是命令士兵在城外筑起三层土台，鸟瞰城内动静，并架起弓弩火枪，台上高架大炮。

徐达知道，此刻攻下苏州城就如探囊取物一般容易。

但是徐达在这时候非常谨慎，他平时深知朱元璋的心思。

徐达经过一番冷静的思考后，立即派心腹密使赶到朱元璋那里请示攻城计划。

而朱元璋听了徐达的汇报后非常满意。

不过，对于当时的形势朱元璋自己也拿不定主意，就写信大大夸奖了徐达一番。

朱元璋说：“将军向来勇谋绝伦，故而能够粉碎乱谋、削平群雄。

现在事必禀告请命，是将军的忠诚，我甚为安慰。

然而将在外，君不必御。

军中的轻重缓急，将军应相机而行，我不从中制约。

”当徐达接到朱元璋的指示以后，再次书面确定朱元璋对自己放了权，便立即挥军直捣苏州城，活捉张士诚，收了降兵25万人。

当胜利的捷报传来时，朱元璋马上分封徐达为信国公，犒赏三军将士。

徐达之所以屡立战功、统率大军、为人爱戴而又没有遭到朱元璋的猜忌，这与徐达的行事哲学老谋深算是分不开的。

徐达非常清楚，朱元璋不仅作为主帅，而且还是老板。

在朱元璋大明江山的基业还稳定的时，任何一个下属都不能挑战朱元璋的权威，在很多作战方案中，如果不请示，那么敏感度较强的朱元璋自然担心部属能力超过自己而心生野心，这是任何一个帝国的开创者都允许的。

遇到重大事情时不请示朱元璋，无疑是对朱元璋的忽视和挑战。

而徐达却深明此道，他经常使用请示的技巧，给朱元璋面子，也给自己的职场锦上添花——

不仅赢得了老板朱元璋的信任，而且自己也做出了一番事业，避免了“飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹。

”的悲剧发生，最终名扬千古。

上述案例警示我们，要想成为打工皇帝，遇到一些问题还是该请示老板就请示老板。

在很大程度上多请示老板，多向老板汇报，不仅要老板知道你在公司都在干什么工作，或者已经干了什么工作，而且多请示其实也是在不知不觉中给足老板面子。

众所周知，下属给足老板面子，老板也就会对给他面子的下属以更多的器重和信任。

如果下属遇到事情自做主张，不问问老板的看法，就容易引起老板的误解，他会认为你不看重他的权

<<打工皇帝>>

威地位，这样他在脸上就过不去，你在老板心目中的印象就会一落千丈。

有些人因为自己有才便恃才傲物，以为自己能够妥善地完成任务，不需要时时处处向老板请示，这就大错而特错了，他只考虑到自己有能力这个事实，却忘记了不请示老板是不给老板面子的一种体现。

在《中外家族企业成功之道》的培训课后，在午餐时，一个叫张杰的员工向我倾诉说：“周老师，上周老板让我去上海出差，也就是和AA企业签订合同，反正也都是板上钉钉的事情了。

我为了给公司节约成本，于是，购买了一张去上海的火车票。

回公司后，老板不问青红皂白地臭骂了我一顿。

老板还说，我们公司不缺那张机票钱。

”其实，这样的情形天天都在中国4000万家企业里上演着，只是时间、地点和人物不同而已。

可能有读者认为，这样的老板简直就是无理取闹，在金融危机的今天，员工主动为公司节约成本，降低费用，本应该奖励才对。

当然，读者这样认为，本身并无什么过错。

但是如果读者换位思考一下，如果你是老板，或者说，读者有没有反思一下，老板为什么要骂张杰呢？

我想老板之所以臭骂张杰，至少是因为张杰在作决策时没有向老板请示。

因此，员工多多请示老板也就成为一件理所当然的事情。

员工遇到事情多请示老板，往往会增加老板对他的信任，从而给他更多的施展才华的机会，相反，即使你为公司着想，甚至为公司做出重大贡献，也照样挨老板的臭骂，结果搞得自己心里非常不痛快。

不信，我们从一个真实的案例来剖析。

2011年10月23日下午两点。

康乐科贸公司的老板罗大为狠狠砸了他那张宽大的办公桌，并大声惊叫地说：“糟了！

糟了，王铭文，你这个王八蛋，你想断我财路，门也没有，你给我的商品尽管非常便宜，但是这批货根本就达不到永盛公司的要求，都怪我在气头上，想这小子过去一定骗了我，要不然别人怎么那样便宜。

还是以前徐东明的货质量过硬。

我也怪我当时太冲动了，还发邮件把他狠狠地臭骂一顿，还骂他是骗子，这下麻烦大了！

”老板秘书言红艳被老板的这一举动惊呆了，当她得知是因为老板叫她写邮件骂徐东明的事情之后，并松了一口气，反而乐呵呵地说：“我当时就说了，这样的事情先冷静冷静，再写邮件给他。

”罗大为示意言红艳查找徐东明的电话号码，并打算打电话给徐东明道歉。

此刻，言红艳乐开花地说：“不用了！

实话跟你说了吧，那封邮件我根本没发。

”罗大为以为听错了，还确认了一次：“你真的没有发。

”言红艳认真地说：“对，没有发。

”罗大为如释重负地坐在办公椅上，忽然，有大声对言红艳说：“不对，我记得当时就让马上发出的吗？

”言红艳说：“嗯，你当时是让我发的，我觉得你当时非常冲动，觉得这样的骂人信不合适，所以压下了。

不过，也就压了一个月而已。

”罗大为拿出记事本问：“最近发俄罗斯的那几封邮件你也压了吗？

”言红艳说：“发了，我哪有那么傻，你放心，我知道什么邮件该发，什么邮件不该发，你大概还没想到吧。

”没想到罗大为居然站起来沉声问：“我真的没有想到，到底是你是老板，还是我是老板。

”言红艳呆住了，两行泪水滚落。

<<打工皇帝>>

看完上述两个案例，都有一个共同点，那就是员工都为了公司的发展，在没有请示老板的前提下，私自做主。

在案例一中，员工张杰为了节约费用而购买火车票去上海出差，被老板训斥。

其实，张杰挨老板的臭骂，主要是没有了解老板的行事风格，在一些企业中，有的老板通常讲究排场，有的讲究效率，有的老板讲究节约成本。

作为员工，必须清楚老板的风格，否则，挨骂也就成为一件家常便饭的事情。

在给企业做培训的途中，我经常在飞机上遇到华为的员工，从华为的员工了解到，在华为效率是重要的，至于节约交通成本，老板任正非也是考虑过的。

因此，张杰挨骂也就无可厚非。

在案例二中，读者可能会想：明明是言红艳为了这个公司的发展，老板罗大为不仅不感谢，还恩将仇报。

如果读者这样想的话，那么读者也大错特错了。

假使一个秘书，可以不听命令，自做主张地把老板要她立刻发的邮件一个月不发，那“她”岂不成了老板？

如果有这样的“暗箱作业”，以后交代她做事，谁能放心？

所以言红艳所以言红艳被训斥也就在情理之中。

老板毕竟就是老板，事情还是得他做主。

读者换位思考一下，如果你是老板，你的员工将你的决策擅自改变，不执行，甚至是阳奉阴违，你想想，这样的后果有多严重？

可以说，像言红艳的行为，可大可小，甚至企业有可能为之付出惨重的代价，这样的例子举不胜举。

由于篇幅有限，我在这里就不一一列举了。

因此，在工作中，无论你和老板的关系多么亲密，也不要逾越上下之间的界限，不要抢了老板的决策权——该老板决策的事，一定要让老板拍板，你不可自作主张。

有时，即使老板不在身边，事儿也不大，你完全能处理，也知道老板也会这样处理，但你还是不要轻举妄动，应该及时向老板汇报请求，得到他的授权后再作处理。

有时候，当员工发现老板让自己执行的决策错误时，员工也不要贸然指出老板不对，更不要擅自改变老板的决定，员工应该婉转地说：“还有一个方案，您斟酌一下，是不是可行？”

如果老板意识到自己错了，就会授权按照员工的方案办；如果老板刚愎自用，非要员工执行他的错误决定，员工只管执行好了。

等老板发现自己错了，他也不好意思找员工麻烦，反而会暗地里赏识员工的态度，授权员工做一些重要的事情。

可能有读者会问，我作为一个刚参加工作的员工，或是我正在求职，我该怎么与老板相处，或者我该找一个什么样的老板呢？

其实，不管是作为新员工，还是正在寻找工作的人士，也不要为此过分担心。

事实上，在很多场合下，比如在面试的过程中，老板曾不止一次地提醒或者警告过你。

或许，你只不过是没在意而已，其实，老板已经告诉过你被辞退的辞退理由。

真的，我敢断定，当你在进任何一家企业的时候，老板都会告诉进企业的任何一个员被辞员工的辞退理由。

然而，很多职场人士却置若罔闻，有时候不知不觉地触碰了老板底线，被辞退也就理所当然了。

……

<<打工皇帝>>

编辑推荐

天天挤地铁、抢公交，朝九晚五，周而复始，晚上睡不香，早上不想起……激烈的竞争，高压的工作，复杂的职场政治，可怜的工资，焦虑的心情……辛苦工作，却不得老板赏识，升职加薪无望，出路何在，梦想无从实现……你的职场状态好吗？不必愁。

《打工皇帝》为你排忧解难。

这本书不是高高在上飘着的，而是接地气的草根的——它最贴近中国打工者的职场现实。

这本书不是艰涩虚伪的理论，而是朴素令人亲近的——它最平易地娓娓道出深刻的思想。

这本书不是泛泛而谈，而是针对性的——它最针对你职场中的问题对症下药。

这本书不是哗众取宠的，而是诚实耿直的——它真诚坦白告诉你如何在严酷的职场中生存壮大。绝对中国的、本土的职场研究专家，站在全新视角，以全新的表现手法，为你的职场生涯把脉，为你指点迷津。

全书从立志成为打工皇帝、找对老板、干得好不如表现好，工作要善于表现、与老板和谐相处等几方面，对职场中人进行了最实际、最有效的指导，让你读后走出迷茫，豁然开朗，改变你不良的职业生态。

如果你想读一本传统意义上的职场书，请别碰这本书；如果你想获得一种颠覆自己的全新理念，请拥抱这本书；读过这本书的读者，都感觉这本书要么扔掉，要么收藏。

其实，打工不是给别人打工，是给自己；打工的路可以不漫长，可以不辛苦；打工完全可以实现名利双收，实现梦想。

所以苦闷什么？

因为答案就在你自己身上！

我敢保证，读这本书会带给你启示和灵感，天启你全新的打工生涯——相信自己，你也可以成为下一个唐峻！

<<打工皇帝>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>